



Capitalismo cognitivo. Releer la economia del conocimiento desde el antagonismo capital-trabajo

Carlo Vercellone

► To cite this version:

Carlo Vercellone. Capitalismo cognitivo. Releer la economia del conocimiento desde el antagonismo capital-trabajo. TESIS 11, 2013, 105, pp.en ligne. halshs-00969302

HAL Id: halshs-00969302

<https://shs.hal.science/halshs-00969302>

Submitted on 2 Apr 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

CAPITALISMO COGNITIVO. RELEER LA ECONOMIA DEL CONOCIMIENTO DESDE EL ANTAGONISMO CAPITAL-TRABAJO

Escrito por Tesis 11 el 30 Julio 2013 @ 16:00 pm en Economía, Filosofía, Historia, Internacional, Política, Revista N°105 (07/13), Sociología, Teoría, movimiento obrero

Carlo Vercellone*

Texto de la conferencia pronunciada en la Universidad de San Martín Buenos Aires, Julio de 2013.

Traducido del italiano por Ignacio Paz**

Una introducción a la tesis del capitalismo cognitivo, colocando en el centro el rol clave del conocimiento en la transformación histórica de la relación capital-trabajo.

Este trabajo se articulará en dos partes:

En la primera nos proponemos presentar los fundamentos teóricos y la especificidad del programa de investigación en torno a la tesis del capitalismo cognitivo respecto de otras interpretaciones del nuevo capitalismo que hacen referencia, por ejemplo, al concepto de economía fundada sobre el conocimiento o al concepto de revolución informática.

La segunda parte estará dedicada a la puesta en perspectiva histórica de las transformaciones de la relación capital-trabajo que han conducido desde el capitalismo mercantilista al capitalismo cognitivo, a través de la crisis del fordismo. En este cuadro, intentaremos poner en evidencia la contradicción profunda que opone la lógica del capitalismo cognitivo y las condiciones para el desarrollo de una economía fundada sobre el conocimiento.

1, De la crítica de las teorías de una economía fundada sobre el conocimiento a la tesis del capitalismo cognitivo.

A partir de la crisis del fordismo, en los años 60, el capitalismo ha entrado en una fase de transformación mayor. Una fase dentro de la cual se encuentra el crecimiento en potencia del rol del conocimiento y de la dimensión cognitiva del trabajo. No obstante, el rol clave del conocimiento en la dinámica histórica del capitalismo, del crecimiento y de la crisis, no es como tal, una novedad histórica. La cuestión que aparece es entonces y sobretodo, cuales son sus relaciones con las transformaciones del trabajo y la regulación de la relación salarial, donde con este concepto entendemos, siguiendo a la escuela francesa de la regulación, las condiciones de puesta en marcha del trabajo y la extracción de plusvalía.

Quisieramos de inmediato subrayar la divergencia que, tanto en el plano teórico y metodológico, como en el del análisis concreto opone el concepto de capitalismo cognitivo y el concepto de una economía basada sobre el conocimiento, como por ejemplo es identificable en la aproximación de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)

Las teorías mainstream (corrientes dominantes IP) no toman nunca en consideración la relación conflictiva capital-trabajo, y en particular, el conflicto del saber y el poder, que estructuran las transformaciones de la división del trabajo. Sobre esta base, el desarrollo de una economía basada sobre el conocimiento, es entonces explicada esencialmente, como un cambio de la amplitud del fenómeno del conocimiento en la economía, como una especie de pasaje hegeliano de la cantidad a la calidad. Más precisamente, en estas aproximaciones, verificamos un fuerte determinismo tecnológico fundado sobre el rol motor de las tecnologías de la información, de las comunicaciones y de la industria intensiva en conocimientos, en el sentido de Pavitt (1984).

Esta visión reduccionista es coherente con la propuesta de indicadores extremadamente discutibles como las licencias y patentes consideradas erróneamente como una medida atendible de la eficiencia de una economía basada en el conocimiento, en función del grado de mercantilización del saber, mientras que, como sabemos, existe a menudo una relación inversa entre la producción social del conocimiento y el nivel de su privatización.

Notamos además, que estos indicadores son enfatizados, al mismo tiempo que son ignorados otros indicadores que, veremos, son centrales para una economía fundada sobre el conocimiento. Nos referimos, por ejemplo, al rol estratégico desempeñado por las instituciones de servicios públicos del welfare state (estado de bienestar IP) en la génesis y en la reproducción de una economía basada en el conocimiento.

Uno de los límites metodológicos mayores de las aproximaciones del mainstream es el de olvidar que el sentido y la puesta en marcha de la coyuntura histórica actual no consiste en la simple instauración de una economía basada en el conocimiento, sino en una economía basada en el conocimiento sometida y encuadrada en las formas institucionales y estructurales de la lógica de acumulación capitalista. Cosa entonces, muy distinta.

Uno de los ejes del programa de investigación en torno a las tesis del capitalismo cognitivo es, de hecho, la crítica radical de las teorías económicas de una economía fundada sobre el conocimiento. Nuestra perspectiva se traduce en una doble reversión respecto a estas aproximaciones: en el plano conceptual y en el plano metodológico.

La primera reversión, en el plano conceptual, puede ser explicada del siguiente modo: La noción incolora de una economía basada en el conocimiento, similar a la noción de mercado (por no hablar de capitalismo), es remplazada por la de capitalismo cognitivo. El concepto de capitalismo cognitivo se propone, de hecho, poner en evidencia la dimensión histórica y la dialéctica conceptual entre los dos términos que componen este concepto : capitalismo+cognitivo.

El término capitalismo designa entonces, la permanencia en los cambios de las variables fundamentales del modo de producción capitalista – en particular el papel motriz de la ganancia y la tendencia a transformar el conjunto de los bienes en capital y mercancías ficticias.

El término cognitivo se propone, en cambio, poner en evidencia la nueva naturaleza del trabajo y de las fuentes del valor y del plusvalor, de las formas de propiedad y de las relaciones de explotación sobre las cuales se apoya, hoy, la acumulación del capital. El concepto de capitalismo cognitivo se propone, entonces también, caracterizar los conflictos y la nueva naturaleza de las contradicciones que esta transformación genera. Esto tanto en el plano de la organización del trabajo, como del antagonismo siempre marcado entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación.

En este sentido quisiera precisar, de inmediato, un punto importante. Contrariamente a cuanto puede sugerir a primera vista la expresión capitalismo cognitivo, el término cognitivo no es un adjetivo de capitalismo. Hace referencia, en cambio, a la dimensión siempre más inmaterial y cognitiva del trabajo y de su producto, del cual, el capitalismo cognitivo intenta apropiarse.

La segunda reversión se sitúa en el plano metodológico. La aproximación del capitalismo cognitivo hace, en cierto sentido, redescender el conocimiento del mundo imaginario y pacífico de la teoría económica a aquel de la dinámica histórica concreta de las relaciones conflictuales del saber y del poder que estructuran las transformaciones históricas de la relación capital-trabajo.

Para comprender mejor esta aproximación es importante recordar una enseñanza, en nuestro criterio esencial, que nos dejara Marx, relacionada a la naturaleza del trabajo vivo. Hago referencia al modo en el cual el trabajo, en cuanto actividad cognitiva, en cuanto potencia conjugada del pensamiento y la acción, es, en ciertos aspectos, la esencia misma del hombre. Esto es lo que lo diferencia de todos los otros seres vivientes. En esta óptica un punto teórico esencial nos parece ser el siguiente: si la dimensión cognitiva intelectual del trabajo es entonces, la esencia misma de la actividad humana, es entonces esta conciencia y esta dimensión cognitiva del trabajo las que pueden revelarse como un obstáculo al control capitalista del proceso de producción, y por lo tanto al proceso de acumulación. En particular, el conocimiento y el *savoir faire* controlados por el trabajo pueden ser la fuente para el capital, de una incerteza estructural relacionada con la ejecución del contrato de trabajo. La compra venta de la fuerza de trabajo, es decir el contrato de trabajo, se relaciona con la puesta a disposición por parte del trabajador de una cantidad de tiempo y no del trabajo efectivo de los asalariados. El concepto marxista ligado a este hiato (relación imbricada) entre la fuerza de trabajo y el trabajo, entre el conocimiento y su puesta en marcha efectiva al servicio del capital y de las empresas, se encuentra, en nuestra opinión, en el origen de aquello que la teoría económica standard llama hoy, el problema relativo al carácter incompleto del contrato de trabajo.

Simplificando al extremo, es útil entonces ver como teóricamente existen dos soluciones posibles y opuestas a este dilema para el capital, incluso si estas dos soluciones están siempre combinadas en cierta medida y en una cierta proporción:

La primera solución, que encontrará en cierto sentido una concreción en el taylorismo, consiste en hacer pasar el control del conocimiento productivo a las manos del capital, expropiando a los trabajadores de sus saberes y prescribiendo de un modo preciso las diferentes tareas en tiempos y modos operativos. La subjetividad del trabajo está, en este caso, negada y separada del propio trabajador.

La segunda solución consiste en deber aceptar la dimensión cognitiva y por lo tanto la autonomía de los trabajadores, lo que implica ya no prescribir el trabajo, sino, en cierto sentido, prescribir la subjetividad misma de los trabajadores, a fin de que pongan voluntariamente sus respectivos saberes al servicio de la empresa y del capital. Volveremos a este punto crucial del análisis en el pasaje del fordismo al capitalismo cognitivo y en el de la hegemonía de una división técnica a una división cognitiva del trabajo.

De cualquier modo, podemos comprender desde ahora, de esta forma, la puesta en marcha central que atraviesa toda la historia del capitalismo. Puesta en marcha representada por las relaciones del saber y del poder, que se anudan entorno a las transformaciones sociales de la producción. Esto es así por dos razones principales:

La primera razón es la siguiente: aquellos que controlan los saberes productivos, codificados o tácitos, pueden entonces determinar en parte la calidad y la intensidad del trabajo. Subrayamos también en este sentido, que la noción de conocimiento tácito no debe ser entendida en el sólo sentido de M. Polany (1962 y 1967), o sea el hecho de que sabemos siempre más de lo que estamos en condiciones de expresar. Debe ser entendida también como un conocimiento tácito deliberado, que se despliega en el cuadro de la divergencia de intereses que oponen al capital y al trabajo, como reconoce explícitamente Taylor, poniendo este punto en el centro de sus reflexiones. La segunda razón, en ciertos aspectos todavía más importantes, es que aquellos que controlan el saber productivo, eso que Marx llama la potencia intelectual de la producción, pueden incluso aspirar a gestionar la producción. Es decir, definir no sólo la organización de la producción, sino también determinar el sentido y la finalidad misma de esta producción, respondiendo de esta manera a la cuestión fundamental de la economía política – o sea, ¿cómo producir?, ¿qué producir?, ¿para quién producir?, ¿para satisfacer cuáles necesidades?, ¿de qué manera?, ¿a través de qué sistema de distribución de la riqueza?.

Subrayamos que el concepto de explotación no se reduce solamente a la extracción de plusvalor. Designa además y sobretodo, la alienación del trabajo respecto al sentido y a la finalidad de su actividad y a la ausencia de democracia en la organización de la producción y de su finalidad. Esta dinámica conflictual entonces, con relación al control de la potencia intelectual de la producción, explica porqué el desarrollo de la división capitalista del trabajo, en particular a partir de la primera revolución industrial, ha consistido en tratar de negar en lo posible, la dimensión cognitiva del trabajo, y a revertirla, a transformarla en su contrario, es decir, transformarla en una actividad mecánica, repetitiva, impersonal; el célebre *travail sans phrase* (trabajo cada vez más abstracto) y totalmente subordinada o subsumida como esencia incorporada al capital fijo.

Tenemos aquí la tendencia que Marx describe como el pasaje de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo al capital. Pasajes que se traducen en una forma particular de desarrollo del capital constante y fijo y del conocimiento. No obstante, esta tendencia que encontrará, en muchos aspectos, una especie de concreción en el modelo fordista, será siempre incompleta e imperfecta. De hecho un nuevo tipo de saber tenderá incesantemente a reconstituirse a nivel más elevado del desarrollo y de la división técnica y social del trabajo, como muestra, el retorno con fuerza de la dimensión cognitiva del trabajo luego de la crisis del fordismo.

2. Del capitalismo mercantil al capitalismo cognitivo: una perspectiva histórica y teórica

Sobre esta base, pasamos a la segunda parte, dedicada a poner en perspectiva histórica y teórica a las transformaciones de la relación capital/trabajo que han conducido a través de diferentes etapas, a través de diferentes sistemas históricos de acumulación desde el capitalismo mercantil hasta la transición al capitalismo cognitivo y financiarizado.

Con este propósito queremos precisar en el plano teórico que la elaboración de la tesis del capitalismo cognitivo combina la contribución de Marx, con una de las mayores enseñanzas que nos ha legado, en nuestra opinión, Fernando Braudel, autor de *Civilización material, economía y capitalismo*. Según este autor, el capitalismo es una vieja historia, una historia que precede e incluso va más allá de la revolución industrial, y el capitalismo industrial, y que puede entonces articularse en formas muy diversas de captación de plusvalor y de dominio de la sociedad y del trabajo.

En síntesis y resumiendo al extremo, se deriva de esto una articulación de la larga dinámica del capitalismo y de la relación capital/trabajo que identifica tres principales etapas de su desarrollo con relación a la división del trabajo y a la regulación de la relación saber/poder. Estas diferentes etapas están calificadas a través de la noción de sistema histórico de acumulación.

2.1 Los sistemas históricos de acumulación del capitalismo mercantil y del capitalismo industrial: algunos hechos estilizados

La primera etapa es entonces aquella del capitalismo mercantil y pre industrial. Se funda sobre los modelos productivos del putting out system, de la manufactura dispersa y de la manufactura concentrada; es extremadamente interesante notar como esta fase presenta analogías significativas con la coyuntura histórica actual. En particular la sumisión del trabajo al capital es entonces formal, en cuanto no se funda todavía sobre una dominación fundada en el saber. La relación capital/trabajo está todavía caracterizada por la hegemonía del conocimiento tácito y del saber de los artesanos y de los obreros de oficio. Esta hegemonía va significativamente de la mano con la preponderancia de los mecanismos mercantiles y financieros de acumulación, situados fuera de la organización directa de la producción.

La segunda etapa es la del capitalismo industrial. Esta se desarrolla en el cuadro de la primera, pero sobretudo en el de la revolución científica de la segunda revolución industrial entre fines del siglo 19 e inicios del 20, cuando la formación de las grandes empresas va acompañada con otras dos transformaciones mayores: La primera corresponde a la constitución de laboratorios de investigación y desarrollo de las grandes empresas y a la puesta a punto de un paradigma lineal de programación de las innovaciones. La segunda al desarrollo de las normas fordistas de organización de la producción en masa fundadas sobre la asociación de los principios tayloristas de la organización del trabajo, así llamada científica y de los principios de la mecanización centrados sobre la cadena de montaje.

Este proceso corresponde, como se ha dicho, al despliegue de la lógica de la subsunción real del trabajo al capital y a un sendero bien preciso de la economía del conocimiento, que encuentra, bajo muchos aspectos, su cumplimiento en el modelo fordista.

Simplificando, recordamos cuatro tramos principales de esta configuración: en primer lugar la tendencia a la polarización social del saber que se encarna en una separación siempre más estrecha entre trabajo de concepción y trabajo de ejecución, como en la empresa fordista; en segundo lugar, la centralidad del trabajo material sometido a las normas tayloristas de extracción de plusvalor y de expropiación del saber obrero; en tercer lugar la hegemonía de los saberes incorporados en el capital constante y en la organización y conducción de las empresas respecto a los saberes movilizados e incorporados en el trabajo vivo; por último, el capital material representa, en este contexto, al mismo tiempo la forma principal de la propiedad y del progreso técnico, es decir del conocimiento aplicado a la producción.

2.2 La crisis del fordismo y la génesis del capitalismo cognitivo

La tercera etapa es aquella que nos conduce del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo a través de la crisis del modelo fordista. La crisis del modelo fordista y con ella la crisis actual que muestra su carácter, todavía en gran parte irresuelto, corresponde de hecho, en nuestra opinión, a un nivel superior de gran crisis, respecto a las grandes crisis que han caracterizado y articulado la historia del capitalismo industrial. La razón se encuentra en el modo en que la

crisis del fordismo ha correspondido a la puesta en discusión de ciertas constantes estructurales del capitalismo industrial mismo en cuanto sistema histórico de acumulación, y ha determinado en particular y al mismo tiempo, una crisis tendencial de la lógica de la subsunción real del proceso de trabajo al capital. Tenemos aquí, la apertura de una fase histórica completamente nueva relativa a la relación capital/trabajo y al rol del conocimiento en la economía. Fase caracterizada por dos rupturas mayores estrechamente entrecruzadas.

La primera ruptura se relaciona con el agotamiento progresivo de la esfera de las necesidades que el capitalismo puede satisfacer a través de la producción y el consumo de mercancías materiales privadas. Esto por los avances y desarrollo de la producción y del consumo colectivo, en particular la producción del hombre para el hombre que tienen una doble cualidad: a) están en la base de una economía fundada sobre el conocimiento, b) su gestión eficaz es incompatible con la racionalidad de la ley del valor. Volveremos pronto sobre este punto crucial que es incluso uno de los aspectos del devenir de la ganancia en renta.

El segundo aspecto está representado por el retorno con fuerza de la dimensión cognitiva del trabajo. Retorno que se encarna en particular en la constitución de una intelectualidad difundida y de una inteligencia colectiva. El hecho esencial de esta mutación, se encuentra en la afirmación, a nivel de las empresas como de la sociedad, de una nueva preponderancia cualitativa de los saberes vivos, incorporados y movilizados por el trabajo, respecto a los saberes muertos incorporados en el capital constante y en la organización y administración de la empresa.

Ahora es en la afirmación de la hegemonía del saber vivo del trabajo respecto al saber muerto del capital, que se encuentra, en nuestra opinión, la osamenta central de la hipótesis del capitalismo cognitivo y esto según una aproximación opuesta a la interpretación que hace del saber un factor de producción independiente del capital y del trabajo.

Resaltamos que uno de los elementos centrales de la transformación de la cualidad de la fuerza de trabajo y, al mismo tiempo de las normas de producción y de consumo, se encuentra en la dinámica conceptual que, entre fines de los '60 y los años '70 ha inducido una formidable expansión del salario social y de los servicios colectivos del welfare más allá de la compatibilidad del fordismo y de la lógica mercantil del capital.

Esta evolución ha sido a menudo interpretada como un simple factor de crisis del modelo de crecimiento fordista, ligada al aumento de los costos sociales de reproducción de la fuerza de trabajo. Al contrario, nosotros podemos afirmar hoy, a posteriori, que ella ha condicionado esencialmente el desarrollo de una economía fundada sobre el conocimiento y el rol clave de la producción del hombre para el hombre.

Volveremos sobre este aspecto, pero primero es necesario precisar otros dos puntos esenciales con el fin de caracterizar de manera adecuada la génesis y la naturaleza del nuevo capitalismo:

El primer punto es que el factor esencial del despegue de una economía basada en el conocimiento, se encuentra en la potencia del trabajo, o sea en los factores que han conducido a la formación de una intelectualidad difundida. En suma, las bases de una economía fundada sobre el conocimiento preceden y se oponen, tanto desde un punto de vista lógico, como de un punto de vista histórico a la formación del capitalismo cognitivo. El capitalismo cognitivo es, en este sentido, el resultado de un proceso de reestructuración del capital a través del cual éste último intenta absorber y someter, a menudo en forma parasitaria,

las condiciones colectivas de la producción de conocimientos. Esta lógica genera al mismo tiempo, escasez y despilfarro de recursos, sofocando el potencial de emancipación inscripto en una economía fundada sobre el conocimiento, o en aquella que Marx ha llamado la sociedad del general intellect. Del concepto de capitalismo cognitivo podemos entonces decir como una primera aproximación que: se trata de un nuevo sistema histórico de acumulación en el cual el valor productivo del trabajo intelectual e inmaterial deviene dominante.

En este cuadro, una parte creciente de la producción no se apoya más sobre mercancías standarizadas destinadas al consumo individual, sino sobre producciones y consumos colectivos materiales e inmateriales que aseguran la reproducción de una economía basada en el conocimiento escapando en gran parte a la racionalidad económica del capital. La puesta en marcha de la valorización del capital y de las formas de propiedad, se apoya directamente sobre las privatizaciones de estas condiciones colectivas y sobre la transformación del conocimiento mismo en una mercancía y en un capital ficticio.

El segundo punto es que, contrariamente a la teoría en términos de revolución informática, el elemento primordial de la mutación actual del trabajo, no puede ser explicado como un determinismo tecnológico fundado sobre el rol casi exclusivo de la tecnología de la información y de la comunicación. Ciertamente, vemos de inmediato, no se trata de negar de ningún modo el rol clave de la ICT (tecnología de la información y la comunicación IP) en el desarrollo del capitalismo cognitivo, es, de hecho, indiscutible que la ICT ha permitido una formidable disminución de los costos y de los tiempos necesarios para la circulación de la información y del conocimiento codificado. Al mismo tiempo, la computadora se presenta como un bien de consumo y un instrumento universal de producción y contribuye a la ruptura de la distinción tradicional entre trabajo y no trabajo, propia del capitalismo industrial, pero, es necesario subrayar, con efectos extremadamente ambivalentes.

Por una parte, la ICT puede favorecer un control total y una puesta al servicio del trabajo del conjunto de los tiempos de vida de los trabajadores, conduciendo a un aumento impresionante de la explotación en forma de un crecimiento de la plusvalía absoluta, lo que, por ejemplo en Francia, se constata con el aumento del tiempo de trabajo de una gran parte de los trabajadores cognitivos.

Por otra parte, la ICT puede en cambio, favorecer, como en el modelo clásico de Linux y del open source (fuentes abiertas IP), un papel importante en el desarrollo de formas horizontales de subdivisión y de producción del saber alternativo del mercado así como a la jerarquía como forma de coordinación de la producción fundada sobre el común (en el sentido de los bienes comunes, libres IP). De cualquier manera, las teorías de la revolución informática olvidan un elemento esencial: la ICT no puede funcionar correctamente más que gracias a un saber vivo, capaz de ponerlo en marcha, en cuanto es el conocimiento quien gobierna el tratamiento de la información, información que de otra manera resta un recurso estéril como lo es el capital sin el trabajo.

2.3 Capitalismo cognitivo y economía fundada sobre el conocimiento: una relación contradictoria

En síntesis, tres evoluciones principales permiten ilustrar al mismo tiempo la importancia de la transformación actual de la relación capital-trabajo y la contradicción entre la lógica del capitalismo cognitivo y las condiciones de reproducción y del desarrollo de una economía fundada sobre el conocimiento:

La primera evolución se refiere a la interpretación de un hecho estilizado, a menudo evocado por la teoría de una economía fundada sobre el conocimiento. Hago referencia a la dinámica histórica a través de la cual la parte del capital intangible (investigación y desarrollo, pero sobretodo instrucción, formación, sanidad) ha superado a partir de la mitad de los '70 en EEUU y un poco más tarde en Europa, la parte del capital material en el stock real de capital y habría de devenir, entonces, en factor principal del crecimiento. Más precisamente la interpretación de esta evolución tiene tres significados principales, estrechamente articulados, pero sistemáticamente ocultados por la teoría mainstream. El primer significado es que la tendencia al crecimiento de la parte del capital, así llamado, intangible está estrechamente conectada a la formación de lo que podemos denominar, una intelectualidad difundida o una inteligencia colectiva. Y es ésta última la que explica la parte más significativa del aumento del llamado capital intangible. El segundo significado es que el capital intangible está entonces, incorporado esencialmente en los hombres, en su fuerza de trabajo y corresponde entonces a su cualidad intelectual y creadora incorporada por el trabajo y no por el capital. Se sigue entonces, que el concepto de capital inmaterial es en gran parte un síntoma de la crisis misma de la categoría de capital constante, así como ésta se había afirmado con el capitalismo industrial. En donde C, el capital constante, se presentaba, como había demostrado Marx, como trabajo muerto, cristalizado en las máquinas, que imponía su dominio al trabajo vivo. Vemos que esta dimensión es también importante para comprender algunas de las causas principales del origen del proceso de financiarización y del comienzo de la crisis actual. La noción de capital inmaterial, de hecho, corresponde, bajo muchos puntos de vista, a un verdadero oxímoro (es decir la unión de dos términos contradictorios). Porqué? En cuanto, pese a las distintas versiones introducidas de las categorías capital intelectual o capital intangible, tal capital inmaterial corresponde esencialmente a la inteligencia colectiva. Es decir, a aquello que, para usar las palabras de Tronti, podríamos llamar el trabajo vivo como "opuesto" al capital, es decir como "no capital". Tal capital escapa entonces, en gran parte a cualquier medición objetiva, a diferencia del capital material.

Esto contribuye a explicar porqué el valor bursátil de este capital, que constituye el 85% de la capitalización bursátil de las principales grandes empresas americanas, es esencialmente ficticio y se encuentra sometido a fluctuaciones de gran amplitud, y esto en la misma medida en que no corresponde tampoco a una duplicación del capital real pero depende casi exclusivamente de las convenciones que se forman en los mercados financieros.

En suma, la dinámica del capitalismo cognitivo, caracterizado por la sucesión de crisis cada vez más graves, no es simplemente producto de una mala regulación de las finanzas. Ella expresa, en cambio y sobretodo (como subrayaba Gorz 2003), la dificultad intrínseca para hacer funcionar el capital inmaterial como capital y el capitalismo cognitivo como capitalismo.

El tercer significado es que, contrariamente a la idea difundida, las principales instituciones de una economía basada en el conocimiento, no son reducibles a los laboratorios privados de investigación y desarrollo de las grandes empresas. Las instituciones que desarrollan un rol motriz son en cambio, individualizables en aquellas que podemos llamar, la producción colectiva del hombre para el hombre, que tradicionalmente son provistas por instituciones comunes del welfare state, siguiendo una lógica no mercantil. Esta cuestión es sistemáticamente omitida por los economistas mainstream, y esta omisión es tanto más significativa en el contexto actual de la crisis de las deudas soberanas y de las políticas de austeridad y de privatizaciones realizadas en su nombre. La explicación de este ocultamiento está ligada al rol estratégico que reviste cada vez más en

la valorización del capital el control biopolítico y la colaboración mercantil de las instituciones del welfare. Y esto es así por dos razones esenciales. La primera razón es que, salud, instituciones, formación y cultura, estructuran no sólo modos de vida, sino que constituyen los pilares de la regulación y de la orientación de una economía basada en el conocimiento. De esta economía basada en el conocimiento de la cual se nutre el capitalismo cognitivo. La segunda razón es que en los países de capitalismo avanzado, frente a fuertes tendencias stagnacionistas (estancamiento con inflación IP), desde ahora además recesivas, los sectores en los cuales, en el contexto mismo de la crisis, se registra aumento constante de la demanda social – al menos ella no se derrumba- son justamente aquellos de la salud y de la instrucción. Son estos factores, y no los pretendidos costos o ineficiencias del welfare, los que permiten explicar las presiones extraordinarias ejercitadas para privatizar los servicios colectivos del welfare o subordinarlos a la lógica del new public management (nueva gestión pública IP).

Ciertamente, la extensión de la lógica mercantil a estos sectores es teóricamente posible, no obstante salud, instrucción e investigación corresponden a actividades que no pueden ser sometidas a la racionalidad económica del capital, sólo al precio de inequidades insostenibles, de una rarificación artificial de los recursos y de una drástica reducción de la eficacia social de estas producciones. Resultaría en una caída ineluctable de la calidad y de la cantidad del llamado capital inmaterial, que, como hemos visto, constituye ya el factor clave del desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo cognitivo. Tenemos aquí, en nuestra opinión, una de las manifestaciones más significativas de la crisis de la racionalidad de la ley del valor, tanto en el plano de la organización de la producción, como en el de la supremacía del valor de cambio como medio para satisfacer las necesidades.

Dos argumentos principales permiten corroborar esta tesis: El primero esta ligado al carácter intrínsecamente cognitivo, interactivo y afectivo de estas actividades. Actividades en las cuales el trabajo no consiste en actuar sobre materia inanimada, sino sobre el hombre mismo en una relación de co-producción de servicios. En efecto, en el plano de la producción de criterios de eficiencia, estas actividades escapan a la racionalidad económica del capital, que, recordémoslo, se basa en una concepción esencialmente cuantitativa de la productividad. Una concepción que puede ser sintetizada a través de una fórmula lapidaria: producir siempre más con una menor cantidad de trabajo y de capital a fin de reducir de esta manera los costos y aumentar, por supuesto, las ganancias. Ciertamente, este tipo de racionalidad ha dado pruebas, sin duda, de una cierta eficacia en la producción de bienes materiales estandarizados, permitiendo durante el auge fordista, producir una masa creciente de mercancías con cada vez menos trabajo. Es decir con costos y precios, incluso ellos, decrecientes, satisfaciendo de esta manera, una masa importante de necesidades, poco importa si auténticas o superfluas. No obstante los servicios del welfare, la producción del hombre para el hombre, obedecen a una racionalidad productiva completamente diferente respecto de aquella del capital. De hecho, ni la actividad del trabajo, ni el producto, pueden ser realmente estandarizados. Además, en estas actividades, la eficacia en términos de resultado, depende de toda una serie de variables cualitativas ligadas a las comunicaciones, a la densidad de las relaciones humanas, al cuidado desinteresado y por lo tanto, a la disponibilidad de tiempo para el otro, que la racionalidad empresaria o del new public management, serían incapaces de integrar sino como costos y tiempos muertos improductivos. Las tentativas de elevar la rentabilidad y la productividad de estas actividades no puede ser entonces, efectuada sino en detrimento de su eficacia social. El segundo argumento, como hemos dicho, está ligado a las distorsiones profundas que la aplicación del principio de la demanda solvente introduciría en la ubicación de los recursos y en el derecho al acceso de estos bienes comunes, determinando una drástica reducción de la cantidad y de la calidad de la fuerza de trabajo.

Vemos que incluso desde este punto de vista, la lógica del devenir de la ganancia en renta, se manifiesta en sus dos expresiones principales (Vercellone 2011):

- el capital no desempeña funciones necesarias en la organización de la producción que descansa sobre una cooperación autónoma del trabajo
- la integración y la subsunción a la lógica de la mercancía y de la ganancia de estas actividades, no se traduce en el aumento de la satisfacción de las necesidades, sino que conduce a más escasez. Y aquí se abre, en nuestra opinión, una contradicción mayor, un conflicto central entre la estrategia neoliberal de privatización de la producción del hombre para el hombre y un proyecto de sociedad alternativa basada en la resocialización de la economía y de la reapropiación democrática de las instituciones del welfare.

La segunda evolución está ligada al pasaje de la hegemonía de una división técnica taylorista, a una división cognitiva del trabajo. Hegemonía que por otra parte, está refrendada por la encuesta del año 2000 sobre las condiciones de trabajo en Europa (Eurofond 2000) que muestra el modo en el que, el modelo preponderante de organización del trabajo, es el modelo de organización cognitiva, llamado organización discrecional (que corresponde más o menos al 39% de los trabajadores asalariados en Europa), seguido por el modelo toyotista que podríamos definir como un híbrido entre la división técnica y la división cognitiva del trabajo en las postrimerías del modelo taylorista o neo taylorista (que representa el 14% de la fuerza de trabajo)

En esta mutación, es decir en este pasaje de una división técnica a una división cognitiva del trabajo, la organización productiva depende cada vez menos de la segmentación técnica de la producción del trabajo en partes elementales y repetitivas, caracterizadas por un débil nivel de autonomía del trabajo mismo. Ella se basa, en cambio, cada vez más en la polivalencia y la complementariedad de los distintos bloques del saber que los trabajadores movilizan colectivamente para realizar un proyecto productivo y adaptarse a una dinámica de cambio continuo. Vemos como esta evolución ligada al crecimiento de la dimensión cognitiva del trabajo, induce además a una doble desestabilización de los principios canónicos que regulaban la relación salarial y los dispositivos de control del trabajo durante el capitalismo industrial.

Por una parte, en la actividad intensiva en conocimientos, donde el producto del trabajo toma eminentemente una forma inmaterial, asistimos a una rediscusión de una de las condiciones primordiales del contrato de trabajo: esto es la renuncia de parte de los trabajadores, a cambio del salario, a sus reivindicaciones sobre la propiedad del producto fruto de su trabajo. En actividades como por ejemplo la investigación, la producción de software, el trabajo no se cristaliza más en un producto separado del trabajador: el producto permanece incorporado en el cerebro del trabajador y en consecuencia es indisociable de su persona. Este elemento contribuye, entre otras cosas, a explicar la presión ejercitada por el sistema empresario, por obtener una transformación y un reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual a fin de apropiarse de los conocimientos producidos por el trabajo y de bloquear los mecanismos que permiten su circulación.

De la otra parte, la delimitación precisa y la unidad sincrónica del tiempo y del lugar de la prestación de los trabajadores que estructuraban las normas fordista del contrato salarial se encuentran profundamente modificadas. Esta desestabilización ataca al mismo tiempo a los mecanismos de control del saber y a los de extracción de plusvalía con los cuales el taylorismo había pensado poder eliminar casi toda duda sobre la ejecución del contrato de trabajo. De hecho, en la medida en que el trabajo deviene siempre más inmaterial y cognitivo, ello no puede más ser reducido a un simple gasto de energía efectuado en un tiempo determinado.

Además, casi en esencia, el trabajo cognitivo es la combinación compleja de una actividad intelectual de reflexión y de producción que se efectúa sea dentro como fuera del tiempo oficial de trabajo. En este contexto el capital está entonces obligado a reconocerle al trabajo una autonomía creciente en la organización de la producción, incluso si esta autonomía se limita a la elección de los medios para realizar los objetivos determinados por la dirección de la empresa. El viejo dilema con relación a la ejecución del contrato de trabajo reaparece así en una forma nueva. El capital ha devenido no sólo nuevamente dependiente del saber de los asalariados, sino que debe obtener una movilización y una implicancia activa en el conjunto de los conocimientos y de los tiempos de vida de los trabajadores asalariados. Esta nueva situación, ligada al aumento en potencia de la dimensión cognitiva del trabajo, contribuye a explicar porqué el sistema de las empresas ha empujado hacia dos mutaciones mayores en la regulación de la relación salarial: de un lado, a nivel macroeconómico y social, las viejas garantías aseguradas por la relación salarial fordista, en términos de seguridad de empleo y de protección social, aparecen ahora como otros tantos factores de rigidez y desincentivación del trabajo. Se continúa con la presión de la patronal por obtener una flexibilidad creciente de las condiciones de remuneración del empleo. Y esto, con la finalidad de obtener, bajo la acentuación del vínculo de precariedad, una movilización y una implicancia activa de los trabajadores asalariados. Estaremos, por estas razones entonces, frente al pasaje del binomio garantía del empleo/trabajo prescripto y poco calificado, que caracterizaba al modelo fordista, a uno nuevo caracterizado por el modo en que el aumento de las calificaciones y de la capacitación requeridas a los trabajadores asalariados, va hoy de la mano con la precarización del empleo y el fenómeno del desclasamiento. Con este concepto se entiende un proceso de desvalorización creciente de las condiciones de empleo y de remuneraciones respecto a la calificación certificada por diploma y a los conocimientos efectivamente movilizados por los trabajadores en el proceso de trabajo.

La segunda mutación se refiere más directamente a la práctica de gestión de los recursos humanos a nivel de empresa. En este contexto, como para la creación de valor, los dispositivos mismos de control del trabajo se movilizan tanto dentro como fuera del acto productivo directo. En cierto sentido, la prescripción del lugar de trabajo, cede espacio a la prescripción de la subjetividad y de obligación a resultados. El trabajo, en este contexto, debe hacerse siempre cargo de la misma obligación de encontrar los medios para realizar los objetivos determinados desde el exterior, esto es, fijados por las direcciones empresarias. Es extremadamente significativo en este sentido, que una de las formas utilizadas en Francia para sintetizar la lógica del nuevo management sea “*débrouillez vous*” ¡(Arréglense ¡ IP). Esta lógica puede conducir a lo que se llama el management a través del stress – con consecuencias a menudo dramáticas en Francia, si se piensa en el número impresionante de suicidios en puestos de trabajo-.

En este cuadro, los nuevos métodos de gestión del trabajo están asociados y reforzados por la fijación de objetivos deliberadamente irrealistas. La finalidad es de empujar a los trabajadores a una adaptación total a los objetivos de la empresa, interiorizando, al mismo tiempo, como una culpa, la incapacidad de realizarlo plenamente. El todo es completado por una batería de test y registros contables de las capacidades que refieren a menudo a las partes más íntimas de la subjetividad de un trabajador y crean un verdadero y propio sistema de imposiciones paradójales, sea respecto a valores éticos (por ejemplo la fidelidad a la dirección de la empresa versus la solidaridad relacionada con colegas o clientes), como de los resultados que los trabajadores deben obtener conciliando objetivos contradictorios en términos de cantidad y de calidad.

Resulta de esto al mismo tiempo, una individualización de la relación salarial que aliena la subjetividad y una desestabilización de los equipos de trabajo, que contradice los mecanismos que asegurarían las formas más eficaces de organización del trabajo cognitivo. Tenemos aquí, además, otra expresión de la contradicción entre la lógica del capitalismo cognitivo y aquella de una economía basada sobre el conocimiento.

La tercera evolución se refiere al modo en el que el capitalismo cognitivo va de la mano con una formidable extensión y reforzamiento del sistema de derechos de propiedad intelectual y en particular de las patentes.

La razón principal de esta evolución, sintetizando al extremo, remite al modo en que muchos bienes inmateriales intensivos en conocimientos se basan ahora en tiempos de trabajo directo, necesario para su producción, extremadamente breves. Lo que arriesgaría a conducir a una drástica reducción del valor monetario de la producción, y en consecuencia de las ganancias que a ello están asociadas. En este cuadro, la solución buscada por el capital es entonces extender y profundizar los derechos de propiedad intelectual, rompiendo las fronteras entre invención y descubrimiento, con el fin de extraer rentas de monopolio. Vemos que esta estrategia corresponde a una situación que por cierto contradice los principios mismos sobre los cuales los padres fundadores de la economía política habían justificado la propiedad privada como un instrumento de lucha contra la escasez. Es, entonces ahora, la misma creación de la propiedad, en particular de la propiedad inmaterial, la que genera escasez. Se trata de lo que Marx, incluso Ricardo, calificarían como una modalidad para mantener la supremacía artificial del valor de cambio contra la riqueza; riqueza que se basa en la abundancia en valores de uso, es decir en última instancia, en la gratuidad.

Finalmente, esta disociación entre la lógica del valor y aquella de la riqueza que caracteriza al capitalismo cognitivo, encuentra quizás, su expresión más sorprendente en la tentativa de subordinar la propia actividad de investigación a la lógica de la mercancía y la ganancia, y esto con el fin de hacer resaltar siempre más, la distinción entre descubrimiento e invención. Es necesario entonces, observar que la lógica de la privatización del saber se opone, incluso desde un punto de vista extremadamente económico, a las condiciones susceptibles de garantizar los mecanismos sociales más eficaces de la investigación y de la producción de nuevas ideas y conocimientos. Para comprender este nudo crucial, basta recordar el modo en el cual el conocimiento, en la propia teoría económica mainstream, tiene propiedades particulares, propiedades que lo diferencian de otros tipos de bienes materiales. Estas propiedades corresponden a aquello que en la teoría económica llamamos el carácter no antagónico, no exclusivista y acumulativo del conocimiento. Dicho en otros términos, el conocimiento, a diferencia de un bien material como por ejemplo una lapicera, no se destruye en el acto del consumo, y esto significa que cualquiera puede utilizarlo, libremente y al mismo tiempo, sin privar al otro de la posibilidad de usarlo.

Pero no es todo: el conocimiento, no sólo no se destruye con su uso, sino que se enriquece cuando circula libremente. Esto en la misma medida en que cada nuevo conocimiento nace de uno anterior siguiendo un proceso acumulativo que genera, a nivel dinámico, rendimientos sociales crecientes.

Por estas razones, la apropiación privada del conocimiento no es realizable sino a través de la construcción de barreras artificiales al acceso y de una compartimentación de las actividades de investigación que contradice las dos reglas fundamentales que, como recuerda Paul David (2000), aseguran la eficiencia de la producción de nuevas ideas: en primer lugar la

cooperación de todos aquellos que investigan la solución a un mismo problema, y en segundo lugar, una vez que el problema haya sido resuelto, el libre uso colectivo de sus aplicaciones, que permite crear a su vez, nuevos conocimientos y así de seguido.

Esto explica porqué la tentativa de transformar el conocimiento en un capital, en una mercancía ficticia, genera una situación paradójal, una situación en la cual, cuanto más aumenta artificialmente el valor de cambio del conocimiento, más disminuye su valor de uso social, en razón de su privatización y de su propia rareza.

En conclusión, existe entonces una incompatibilidad, una contradicción fundamental entre la lógica del capitalismo cognitivo y la lógica de una economía basada en el conocimiento y la producción colectiva del hombre para el hombre – una economía que contiene en su base, la negación de la economía capitalista y la posibilidad de su superación.

**Carlo Vercellone, investigador y docente en el CES-Centro de Economía de la Universidad de La Sorbona, CNRS-Centro Nacional de la Investigación de Francia*

***Ignacio Paz, economista, miembro del Consejo Editorial de Tesis 11.*

Artículo impreso en Tesis 11: <http://www.tesis11.org.ar>

URL del artículo: <http://www.tesis11.org.ar/capitalismo-cognitivo-releer-la-economia-del-conocimiento-desde-el-antagonismo-capital-trabajo/>